

SAP sikertörténet



„Szeretnénk a rendelkezésünkre álló alkotó energiát új és újabb termékek és eljárások kidolgozására fordítani, és azon feladatok elvégzését, melyek eddig az időt elvették az alkotó munkától, megvásárolható és jól működő rendszerekre bízni.”

Kovács Zsigmond
elnök

Áttekintés

Cégnév

Control-X-Medical Kft.

Tevékenység

Orvosi készülékek tervezése, gyártása és forgalmazása

Alkalmazottak száma

9 fő

Éves árbevétel

kb. 2 millió euro (2004.)

Telephelyek száma

1

Ügyfelek száma

50-60

Bevezetett rendszer

SAP Business One

Miért az SAP?

Átfogja a cég teljes tevékenységét
Megfelelő listázásokra és lekérdezésekre képes
Bővíthető, rugalmas
Alapvetően logikus felépítésű és követhető

Felhasználók száma

6

Bevezetési idő

8 hét

Bevezető partner

Volán Elektronika Rt.

Cégbemutató

A cég 1993-ban alakult, és 1999-ben kezdte meg jelenlegi fő tevékenységét: humánröntgen-készülékek mechanikai komponenseinek fejlesztését, gyártását és értékesítését.

Termékeik 97-98%-át exportálják: Európába, az Egyesült Államokba, Afrikába és Ausztráliába.

A Control-X-Medical Kft. az ISO9001:2000 tanúsítvány mellett az orvosi készülékekre vonatkozó ISO13485:2003-mal és az amerikai FDA tanúsítvánnyal is rendelkezik.

„A piacunkon minden felgyorsult, a szállítási határidők a korábbi töredékére csökkentek. Ez nagyobb átláthatóságot, rugalmasságot és kisebb reakcióidőt követel tőlünk.”



Problémák, felismerés, elhatározás, kiválasztás

A cég kezdetben, eredeti telephelyének korlátai miatt is, túlnyomórészt röntgenberendezések komponenseit szállította, főleg amerikai piacra.

A 2004-es telephelyváltás a termékportfólió és a célpiacok kibővülését hozta magával: ma már komplett rendszereket szállítanak 4 kontinens csaknem 60 országába. Az üzlet fejlődése az árbevétel növekedése mellett a folyamatok bonyolódását, az átláthatóság csökkenését is magával hozta.

Az egymástól elszigetelten működő informatikai rendszerek (pl. beszerzés, értékesítés, számlázás, eszköznnyilvántartás) nem tudták tovább a cég igényeit kielégíteni: a kézi rögzítések és a többszöri adatbevitel nemcsak nehézkessé tette a mindennapi munkát, de a különálló rendszerekből nem lehetett a kívánt információkat kinyerni. Körülbelül 12 rendszer megtekintése után azért döntöttek az SAP Business One mellett, mert úgy gondolták, hogy meglévő folyamataikat és modelljeiket a leginkább ebbe tudják átültetni.

„A rendelések fontosabb részleteit fejben kellett tartanunk, a megannyi komponens elérhetőségét különböző táblázatokból sakkoztuk össze. Ez a volumen növekedésével, tevékenységünk bővülésével már lehetetlenné vált. Komplex rendszert kellett keresnünk.“

Növekvő hatékonyság az SAP Business One-nal

Beszerzés, értékesítés és eszközök raktározásának összehangolása

A kereslet előrejelzése és a raktárkészletek optimalizálása döntő fontosságú ahhoz, hogy a cég időben és pontosan meg tudjon felelni ajánlati vállalásainak. A naprakész beszerzési és értékesítési információk ebben nyújtanak segítséget. Kritikussá vált az, hogy váratlanul megjelenő igényeket is a korábbiánál sokkal gyorsabban ki tudjunk elégíteni, és ehhez egész rendszerünket rugalmassá, ugyanakkor költségérzékenyé kell tennünk.

Számlázás

Az export túlsúlya miatt a többnyelvűség elengedhetetlen feltétele a számlázási programnak, ugyanakkor speciális számlázási igényeknek (pl. hitellevelek) is meg kell felelnünk.

Speciális információk

A külföldi szállítások és a sok különböző partner miatt sokféle speciális adatot kell kezelnie a rendszernek. Ilyen például, hogy partnereink a mi azonosító számainktól eltérő információs bázissal dolgoznak, de a termékeket könnyedén össze lehet vezetni a rendszerekben.

Termékkövetés

Az orvosi berendezések gyártásánál általánosságban követelmény a termékek követhetősége, gyakran a beépített komponensekig bezárólag. Ezeket a feladatokat az új rendszer kiválóan végre tudja hajtani, a visszakeresések és azonosítások rendkívül sok szempont szerint elvégezhetőek, így ezt a felelősségteljes munkát teljes egészében a rendszerre tudják bízni.